



Partnerships for Food Industry Development – Fruits & Vegetables

BILATERAL PROGRAM - GUATEMALA

**Quarterly Progress Report
(December 18, 2003 – March 31, 2004)**

Submitted by

Michigan State University
447 Berkey Hall, Michigan State University
East Lansing, MI 48824
Telephone: (517) 232-2214 - Fax: (517) 353-5149

To

USAID/G-CAP
under Cooperative Agreement No. 596-A-00-04-00039-00
Leader-with-Associates Award No. GDG-A-00-01-00001-00

April 2004

I. Introduction

The present quarterly report summarizes the activities carried out under the Cooperative Agreement No. 596-A-00-04-00039-00 from January 30 – March 31, 2004 and are related to the Bilateral/Guatemala project activities as described in the Cooperative Agreement No. 596-A-00-04-00039-00 signed on January 30th, 2004, and further detailed in the Annual Work Plan submitted on March 15, 2004. As requested in the Cooperative Agreement, this quarterly report is submitted separately.

This project is designed to increase small and medium grower market access and product transactions for and by Guatemalan suppliers, in local, regional, and international markets. This project is in partnership with the “Market Led Rural Diversification Project” (MLRD) under the applicable provisions of the Prime Grant No. 520-A-00-99-00069-00 issued in May 2003 to the Association of Exporters of Non-Traditional Products of Guatemala AGEXPORT by the United States Agency for International Development (USAID). The project undertakes demand-side activities on specific tasks and training aiming at the establishment of a Business Development Unit (BDU) located in AGEXPORT according to RFA No. 596-A-04-012. The duration of the project is 10 months, starting December 1, 2003, until September 30, 2004.

Partnerships for Food Industry Development-Fruits and Vegetables (PFID-FV), will engage in demand side and training activities to accomplish three major objectives that match the required results explained in the task order.

- 1) Establishment of a Business Development Unit.
- 2) Matchmaking Process Between Potential Buyers and Sellers.
- 3) Sales and Long Term Business Deals

Summary of activities

The Business Development Unit (BDU) involvement in the preparation, execution and follow up to AGRITRADE 2004 was key during the months of December through March 31st. In preparation for the show, several trips were taken by PFID/MSU personnel and buyers to Guatemala to meet suppliers, and to coordinate the actions in benefit of the successful completion of the tradeshow.

Training activities were carried out about following suggestions from AGEXPORT/BDU and USAID counterparts during meetings in mid December of 2003. The training focused on orienting the MRLD alliance representatives and the suppliers enrolled in the Business Round Table meetings on how to approach potential sales opportunities and how to prepare for the business appointments.

Another activity where the Bilateral/Guatemala project invested significant time and resources was in the development of Business Opportunity Studies (BOS) as a methodology for the BDU to explore the potentiality of immediate sales opportunities of a variety of crops. The BOS for 17 products were put in record time in a team effort between PFID and AGEXPORT personnel.

Key speakers during the AGRITRADE show were also a central part of PFID/Guatemala contribution, jointly supported by the Regional PFID Project and the AGRITRADE Commission in AGEXPORT. It is noteworthy that, according to AGEXPORT's evaluation forms, the participation by the four speakers appointed by PFID was among the most highly appraised by the public.

Buyers were contacted to attend AGRITRADE. Coordination with AGEXPORT's BDU and the commercial attaches (PACIT) in the U.S. was significant to get in touch with a broad base of retailers, wholesalers and brokers. In a recent PFID trip to the show Fruit Logistica in Germany, buyers of frozen melon balls, frozen pineapples and sweet MD-2 fresh pineapples were contacted. One of them, representing two companies, attended AGRITRADE 2004. Other contacts in Europe were not able to travel to AGRITRADE 2004 due to other commitments despite the aggressive campaign launched to bring them to the show. However, some of them have scheduled visits to Guatemala in May and August of 2004 as a precursor to the winter window seasons. While these are still good leads, PFID and the BDU will follow up with the growers in the next few weeks in order to ensure the closing of mutually beneficial arrangements.

AGEXPORT's final assessment on the business deals projected as a result of *AGRITRADE 2004* is \$23 million. To support the closing of these projected deals, PFID and the BDU personnel are organizing specific activities under the partnership together with the Trade Promotion Department of AGEXPORT.

The following tables present in greater detail the activities executed during the first quarter of activities. Please refer to the Annual Work submitted in March 15, 2004 to refer to the activities not planned for this quarter. They have been omitted to reduce the length of the present document.

PART I

Establishment of a Business Development Unit

The PFID-F&V Team has worked on strengthening the Business Development Unit established in AGEXPORT by the Market-Led Rural Diversification Project (MLRD) through the following activities.

PLANNED ACTIVITY	BENCHMARK TOWARD RESULTS			Achieved Target (during the reported quarter)	Achieved Target (cumulative)	MONITORING AND EVALUATION INDICATORS
	1 Qtr	2 Qtr	3 Qtr			
Identification of products of high demand for Guatemalan markets	10	10		18 products were identified during the first quarter. They are: rambután, honeydews, watermelons, cantaloupes, bell peppers, jalapeño peppers, okra, MD2 pineapple, different types of squash, snow peas and French beans, plantains, artichoke, papaya, specialty coffee, radicchio, ethnic products and oriental vegetables.	18	20 products are jointly identified by AGEXPORT and MSU
Development of product-oriented, market specific Business Opportunity Studies that include: -Market behavior -Origin of Supplies -Seasonality -Opportunities for Guatemala -Product public and private requirements (packaging, quality and SPS)	10	5	5	17 Business Opportunity Studies were conducted and made available to AGRITRADE participants in CD ROM. For every study, short and long versions have been finalized. AGEXPORT and PFID are making the studies available to interested growers and buyers electronically and in hard copy when needed. English and Spanish versions have been prepared for 50% of the studies so far.	17	20 Short-version reports are developed per study 20 Short version reports are circulated electronically to AGEXPORT's associates and project alliances 20 Long-version reports will be handed to AGEXPORT
Seminars on identifying opportunities in trade shows imparted to AGEXPORT personnel and industry representatives in preparation for the AGRITRADE 2004	2			Two seminars: 1. Identifying Business Opportunity Studies. 27 people attended, 9 of them affiliated to AGEXPORT, 12 were representing Alliances with AGEXPORT through the MRLD project, and the rest were	2	1 Seminar in Guatemala City by Julian Velez, PFID consultant, and Luis Flores, Guatemala PFID Project Coordinator 1 Seminar in the

PLANNED ACTIVITY	BENCHMARK TOWARD RESULTS			Achieved Target (during the reported quarter)	Achieved Target (cumulative)	MONITORING AND EVALUATION INDICATORS
	1 Qtr	2 Qtr	3 Qtr			
Business Round Tables				<p>representatives of business participating in AGRITRADE 2004.</p> <p>2. PFID participated in a Workshop organized by the World Bank and AGEXPORT on “Marketing Horticultural Products Grown in the Northern Highlands of Guatemala”</p> <p>83 people attended, most of them representing farmer groups and NGO’s involved in the agricultural development of the area.</p>		AGEXPORT office in Quetzaltenango by Luis Flores, and Henk Kruidenier of Wagenart Fruit Company, a PFID partner in Holland. This seminar will be imparted in cooperation with the World Bank Horticultural Product Marketing Program
Seminars on “How to market to the U.S.” will be imparted to at least 20 professionals affiliated to AGEXPORT, and other government officials and local academia	2			<p>Two seminars were given:</p> <p>1) What does it take to supply fresh produce to the U.S. market, by Ronnie de la Cruz, PMA Produce Academy. 130 people attended.</p> <p>2) Understanding how a U.S. retailer operates. By Robert Korstanje, PFID Deputy Director 130 people attended.</p>	2	2 seminars at AGRITRADE. One by Ronnie de la Cruz, PMA Vice President of Training, and one by Robert Summers, retired VP for Meijer Supermarkets Produce, now PFID consultant
Seminar on global produce trends and the global food industry development will be imparted to at least 20 professionals affiliated to AGEXPORT, and other government officials and local academia	2			<p>Seminars imparted during Agritrade:</p> <p>1) Trends in Global Fruit and Vegetable Production, Demand and Emphasis on the United States, imparted by Dr. Roberta Cook from UC Davis. According to AGEXPORT, 122 people attended among members of AGEPXPORT, AGRITRADE attendees and representatives from public and private organizations</p> <p>2) Trends in the Global Food Industry: Opportunities and Threats for Fresh and Processed Produce Suppliers, by Tom Reardon. 112 people attended, among executives of AGEXPORT, and</p>	2	2 seminars at AGRITRADE. One by Roberta Cook, Agricultural Economist at University of California, in Davis, and one by Thomas Reardon, Agricultural Economist at Michigan State University, PFID Deputy Director for Market Research

PLANNED ACTIVITY	BENCHMARK TOWARD RESULTS			Achieved Target (during the reported quarter)	Achieved Target (cumulative)	MONITORING AND EVALUATION INDICATORS
	1 Qtr	2 Qtr	3 Qtr			
				representatives from private and public entities.		
Dissemination of information on business opportunities and threats to Guatemalan exports through AGEXPORT and project seminars and workshops	10	5	5	About 150 copies were distributed during Agritrade of at least 16 BOS developed during this quarter	16	16 BOS short versions will be sent to AGEXPORT members and alliance representatives
Business information searching trips will be organized by PFID members, and AGEXPORT to specific trade events and to potential buyers	1			The firm Wagenart Fruit was visited in early February by a two-person team from MSU.	1	1 trip to Holland to visit buyers
	1			Fruit Logistica was attended by two members of PFID from Feb 2-6/2004	1	1 trip to Germany to Fruit Logistica

PART II

Matchmaking process between potential buyers and sellers

This matchmaking process was carried out between identified suppliers with **verified** volumes and harvesting programs from the signing of the cooperative agreement until September 30th, 2004.

PLANNED ACTIVITY	BENCHMARK TOWARD RESULTS			Achieved Target (during the reported quarter)	Achieved Target (cumulative)	MONITORING AND EVALUATION INDICATORS 1 Qtr
	1 Qtr	2 Qtr	3 Qtr			
Identify suppliers of fruits and vegetables, with production available for sale, and assess their market needs	5	5	5	Aj Ticonel, Frutesca, Popoyan, Deida S.A., Aliar	5	15 suppliers of available fresh fruits and vegetables are identified

PLANNED ACTIVITY	BENCHMARK TOWARD RESULTS			Achieved Target (during the reported quarter)	Achieved Target (cumulative)	MONITORING AND EVALUATION INDICATORS 1 Qtr
	1 Qtr	2 Qtr	3 Qtr			
Identify potential buyers for the products available for sale according to suppliers' volume, product, logistic feasibility and financial capacity	5	3	2	Melissa's, Wagenart Fruit	2	10 potential buyers are identified
Put buyers and suppliers in contact through exchange of written and verbal communication and pictures of the product	5	10	5	Introduced buyers to the following suppliers: Aj Ticonel Popoyan	2	20 tripartite telephone conversations are organized to put buyers and suppliers in contact Email communication and exchange of company profiles will follow up
Travel to potential buyers facilities to verify existence of business, strengthen relations and assess buyers needs in order to establish long-term business alliances.	1	3	1	Visited Wagenaar Gzn De Lier B.V., Rotterdam Holland	1	5 visits by PFID to buyers facilities. A trip report will be written per trip, and share with the BDU personnel in AGEXPORT
Organize meetings with buyers whenever necessary, in Guatemala so that buyers can see the fields and assess quality and capacity. AGEXPORT BDU personnel will be the host of buyers traveling for this purpose	3	3	2	Several meetings were held: Melissa's with Aj Ticonel, Tropical Splendor and San Juan Agroexport. Wagenaar Gzn De Lier B.V. with the Avocado Growers Commission in Guatemala, and with Agrícola Popoyan to assess pineapples production and packing facilities.	5	8 buyers will visit Guatemala. A one-page trip report will be written by buyer and shared with the BDU personnel in AGEXPORT and PFID

PLANNED ACTIVITY	BENCHMARK TOWARD RESULTS			Achieved Target (during the reported quarter)	Achieved Target (cumulative)	MONITORING AND EVALUATION INDICATORS 1 Qtr
	1 Qtr	2 Qtr	3 Qtr			
Organize the sending of samples to potential buyers in the region and abroad to show quality of product	2	6	2	No sample shipments were sent during this quarter	2	10 samples of different products are sent abroad

PART III

Sales and Long-term Business Deals

The projections for sales below are a shared responsibility with the BDU management and the Strategic Alliance Group in charge of the supply side activities of the MLRD Project.

PLANNED ACTIVITY	BENCHMARK TOWARD RESULTS			Achieved Target (during the reported quarter)	Achieved Target (cumulative)	MONITORING AND EVALUATION INDICATORS 1 Qtr
	1 Qtr	2 Qtr	3 Qtr			
Sales between supplier and buyers locally, regionally and abroad will be achieved	0	2.0	4.5	As a result of the joint efforts with AGEXPORT in the business contact organization and business round tables, \$23.8M have been calculated as sales agreed during the show. The information has been based on the deals projected by AGRITRADE participants.	USD 23.8 MM (projected for 2004) At least 5 long term deals	10 long term business deals will be generated by this project



Partnerships for Food Industry Development – Fruits & Vegetables

PROGRAMA BILATERAL - GUATEMALA

**Informe Trimestral
(del 18 de diciembre, 2003 al 31 de marzo, 2004)**

Presentado por

Michigan State University
447 Berkey Hall, Michigan State University
East Lansing, MI 48824
Teléfono: (517) 232-2214 - Fax: (517) 353-5149

Para

USAID/G-CAP
Bajo el Acuerdo Cooperativo No. 596-A-00-04-00039-00
Leader-with-Associates Award No. GDG-A-00-01-00001-00

Abril 2004

Introducción

Este reporte trimestral resume las actividades llevadas a cabo bajo el Acuerdo Cooperativo No. 596-A-00-04-00039-00 desde Enero 30 a Marzo 31 del 2004, y están relacionadas a las actividades del proyecto Bilateral/Guatemala descritas en el Acuerdo Cooperativo No. 596-A-00-04-00039-00 firmado en Enero 30 del 2004, y se encuentran detalladas en el Plan Anual de Trabajo enviado el 15 de Marzo del 2004. Según lo solicitado en el Acuerdo Cooperativo, este reporte trimestral es enviado por separado.

Este proyecto está diseñado para aumentar el acceso a los mercados de pequeños y medianos agricultores y facilitar las transacciones de proveedores Guatemaltecos en los mercados local, regional e internacional. Este proyecto es en asociación con el “Proyecto de Diversificación Rural con Enfoque de Mercado” (MLRD) bajo las provisiones aplicables del Grant Principal No. 520-A-00-99-00069-00 asignado en Mayo del 2003 a la Asociación de Exportadores de Productos No-Tradicionales de Guatemala (AGEXPRONT) por parte de la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID). El proyecto lleva a cabo actividades enfocadas a la demanda y trabajará en aspectos específicos y entrenamiento con el fin de establecer la Unidad de Desarrollo de Negocios (BDU por sus siglas en inglés) localizada en AGEXPRONT de acuerdo a RFA No. 596-A-04-012. La duración del proyecto es 10 meses, comenzando el 1ero de Diciembre del 2003 hasta Septiembre 30 del 2004.

El proyecto Alianzas para el Desarrollo de la Industria de Alimentos – Frutas & Vegetales (PFID-F&V) se ocupará de las actividades enfocadas a la demanda y capacitación para cumplir con tres objetivos principales que concuerdan con los resultados requeridos. Los tres objetivos principales son:

- 1) Establecer la Unidad de Desarrollo de Negocios.
- 2) Match-making de potenciales compradores y vendedores.
- 3) Ventas y negocios de largo plazo.

Resumen de Actividades

La participación del BDU en la preparación, ejecución y seguimiento de AGRITRADE 2004 fue clave desde Diciembre 2003 hasta Marzo 31. En preparación para este show, varios viajes fueron realizados a Guatemala por personal de PFID/MSU y compradores para contactar proveedores y coordinar las acciones en beneficio del éxito de AGRITRADE.

Las actividades de capacitación se realizaron como resultado de las sugerencias de AGEXPRONT/BDU durante las reuniones a mediados de Diciembre del 2003. La capacitación se enfocó en orientar a los representantes de la alianza MRLD y a los proveedores registrados en las Ruedas de Negocios en la forma de abordar oportunidades de venta y como prepararse para las citas.

Otra actividad donde el proyecto Bilateral/Guatemala invirtió una cantidad significante de tiempo y recursos fue en el desarrollo de los Estudios de Oportunidad de Negocios (BOS) como una metodología para que el BDU explore el potencial de oportunidades inmediatas de venta para varios

productos. Los BOS de 17 productos fueron preparados en tiempo récord en un esfuerzo de equipo entre personal de PFID y AGEXPRONT.

Conferencistas claves en AGRITRADE fueron también contribución de PFID/Guatemala, conjuntamente apoyada por el proyecto PFID Regional y la Comisión de AGRITRADE en AGEXPRONT. Cabe mencionar que, según AGEXPRONT, la participación de los 4 conferencistas designados por PFID fueron entre las que mayor interés despertaron entre el público.

Compradores fueron contactados para que asistan a AGRITRADE. La coordinación con el BDU de AGEXPRONT y lo agregados comerciales (PACIT) en los Estados Unidos fue clave para contactar una amplia base de minoristas, mayoristas e intermediarios. En el último viaje de miembros de PFID a Fruit Logistica en Alemania, se contactó a compradores de bolas de melón congeladas, piñas congeladas y piñas frescas MD-2. Uno de ellos, representante de dos compañías, atendió AGRITRADE 2004. Otros contactos en Europa no pudieron viajar debido a compromisos adquiridos a pesar de la campaña agresiva emprendida para tenerlos en el show. Sin embargo, algunos de ellos han fijado visitas a Guatemala en Mayo y Agosto para prepararse para la ventana de invierno. Aunque estos logros son buenos indicadores, PFID y BDU darán seguimiento a los productores en las próximas semanas para asegurar que se sellen acuerdos de negocio de beneficio mutuo.

AGEXPRONT contabilizó \$23 millones en negocios realizados o proyectados como resultado de AGRITRADE 2004. Para apoyar la realización de los negocios proyectados, PFID se encuentra organizando actividades específicas en asociación con BDU y el Departamento de Promoción al Comercio de AGEXPRONT.

Las tablas a continuación presentan en detalle las actividades realizadas durante el primer trimestre de actividades. Por favor, referirse al Plan de Trabajo Anual enviado en Marzo 15 del 2004 para las actividades no planificadas para este trimestre. Estas actividades se han omitido del presente documento para eliminar páginas innecesarias.

PARTE I

Creación de la Unidad de Desarrollo de Negocios

El Equipo de PFID-F&V trabajará en el fortalecimiento de la Unidad de Desarrollo de Negocios establecida en AGEXPRONT por el Proyecto de Diversificación Rural con Enfoque de Mercado (MLRD) a través de las siguientes actividades:

ACTIVIDAD PLANIFICADA	Progreso Hacia Resultados			METAS OBTENIDAS (ESTE TRIMESTRE)	METAS OBTENIDAS (acumulado)	INDICADORES DE MONITOREO Y EVALUACIÓN
	1 Trm	2 Trm	3 Trm			
Identificación de productos de alta demanda para mercados de Guatemala	10	10		18 productos fueron identificados durante el primer trimestre, los cuales son: rambután, melón honeydew, sandía, melón cantaloupe, chile dulce, chile jalapeño, okra, piña MD 2, diferentes tipos de guicoy, arveja china y ejote francés, plátano, alcachofa, papaya, café especializado, radicchio, productos étnicos y vegetales orientales.	18	20 productos fueron identificados conjuntamente entre AGEXPRONT y MSU
Desarrollo de Estudios de Oportunidad de Negocios de productos específicos, los cuales deberán incluir: - Comportamiento del mercado - Procedencia de los suministros - Estacionalidad - Oportunidades para Guatemala	10	5	5	17 Estudios de Oportunidad de Negocio se han realizado y fueron distribuidos en CD a los participantes de AGRITRADE. Se han realizado versiones cortas y largas por cada estudio. AGEXPRONT y PFID están proporcionando estos estudios a productores y compradores interesados cuando son solicitados, ya sea	17	20 versiones cortas de los reportes se han elaborado por estudio. 20 versiones cortas de los reportes han sido distribuidas electrónicamente a los agremiados de AGEXPRONT y a las alianzas del proyecto. 20 versiones largas serán

ACTIVIDAD PLANIFICADA	Progreso Hacia Resultados			METAS OBTENIDAS (ESTE TRIMESTRE)	METAS OBTENIDAS (acumulado)	INDICADORES DE MONITOREO Y EVALUACIÓN
	1 Trm	2 Trm	3 Trm			
- Requisitos públicos y privados del producto (empaque, calidad y estándares fitosanitarios)				electrónicamente o impresos. A la fecha, se han preparado versiones en Inglés y Español para el 50% de los estudios.		entregadas a AGEXPRONT.
Seminarios en la identificación de oportunidades en eventos de exhibición impartidos al personal de AGEXPRONT y a representantes de la industria para la preparación de las Ruedas de Negocios en AGRITRADE 2004.	2			<p>Dos seminarios:</p> <ol style="list-style-type: none"> Identificación de Estudios de Oportunidades de Negocio. Participaron 27 personas, 9 de los cuales están afiliados a AGEXPRONT, 12 representantes de Alianzas con AGEXPRONT a través del proyecto MRLD, y el resto eran representantes de la industria que estaban participando en AGRITRADE 2004. PFID participó en un taller organizado por el Banco Mundial y AGEXPRONT en “Mercadeando Productos Hortícolas del Altiplano de Guatemala”, contando con 83 participantes, la mayoría representando a los grupos de agricultores y ONGs involucradas en el desarrollo agrícola del área. 		<p>1 Seminario en la ciudad de Guatemala por Julián Vélez, consultor de PFID, y por Luis Flores, Coordinador del Proyecto de PFID para Guatemala.</p> <p>1 Seminario en la oficina de AGEXPRONT en Quetzaltenango por Luis Flores y Henk Kruideneir de Wagenart Fruti Company, un socio de PFID en Holanda.</p> <p>Este seminario se impartirá en cooperación con el Programa de Mercadeo de Productos Hortícolas del Banco Mundial.</p>
Se impartirán seminarios en “Cómo mercadear a los Estados Unidos” a por lo	2			<p>Se impartieron dos seminarios:</p> <ol style="list-style-type: none"> Qué es necesario para abastecer el mercado de 		2 seminarios en AGRITRADE. Uno por Ronnie de la Cruz, Vice-

ACTIVIDAD PLANIFICADA	Progreso Hacia Resultados			METAS OBTENIDAS (ESTE TRIMESTRE)	METAS OBTENIDAS (acumulado)	INDICADORES DE MONITOREO Y EVALUACIÓN
	1 Trm	2 Trm	3 Trm			
<p>menos 20 profesionales afiliados a AGEXPORT y otros oficiales del gobierno y académicos locales.</p> <p>Se impartirá un seminario sobre las tendencias de la producción global y el desarrollo de la industria alimenticia global a por lo menos 20 profesionales afiliados a AGEXPORT y otros oficiales de gobierno y académicos locales.</p>				<p>Estados Unidos, por Ronnie de la Cruz, PMA Produce Academy. Participaron 130 personas.</p> <p>2. Entendiendo cómo opera un minorista de Estados Unidos, por Robert Korstanje, Sub-Director de PFID. Participaron 130 personas.</p> <p>Seminarios llevados a cabo durante AGRITRADE:</p> <p>1. Tendencias en la Producción Global de Frutas y Vegetales, Demanda y Énfasis en los Estados Unidos, impartido por la Dra. Roberta Cook de UC David. De acuerdo a AGEXPORT, participaron 122 personas, entre ellos participantes de AGRITRADE y representantes de organizaciones públicas y privadas.</p> <p>2. Tendencias en la Industria Alimenticia Global: Oportunidades y Amenazas para la Proveedores de Producción Fresca y</p>		<p>Presidente de Capacitación de PMA y otro por Robert Summers, Vicepresidente retirado de los Supermercados Meijer, ahora consultor de PFID.</p> <p>2 seminarios en AGRITRADE. Uno por Roberta Cook, Economista Agrícola de la Universidad de California en Davis y otro por Thomas Reardon, Economista Agrícola de la Universidad Estatal de Michigan, Sub-Director de Investigación de Mercado para PFID.</p>

ACTIVIDAD PLANIFICADA	Progreso Hacia Resultados			METAS OBTENIDAS (ESTE TRIMESTRE)	METAS OBTENIDAS (acumulado)	INDICADORES DE MONITOREO Y EVALUACIÓN
	1 Trm	2 Trm	3 Trm			
				Procesada, impartido por Tom Reardon. Participaron 112 personas, entre ellos ejecutivos de AGEXPORT y representantes de organizaciones públicas y privadas.		
Talleres de capacitación en el manejo de base de datos, análisis de datos y elaboración de reportes de oportunidad de negocios serán proporcionados a la AGEXPORT por especialistas en mercado y consultores de PFID para facilitar la elaboración de Estudios de Oportunidades de Negocios.	2	1		Un taller se llevó a cabo con los Analistas de AGEXPORT previo a AGRITRADE por personal de PFID/MSU		3 talleres se llevaran a cabo con los analistas de Mercado de AGEXPORT en manejo de base de datos, análisis y elaboración de informes. 20 representantes de las Alianzas participarán.
	1	1				2 seminarios por PFID y AGEXPORT en cómo actualizar e interpretar los Estudios de Oportunidades de Negocios.
	1	1				2 seminarios serán impartidos a gerentes seleccionados de centros electrónicos de negocios en recolección de datos y actualización BOS en las áreas rurales por un equipo de PFID-AGEXPORT.
Desarrollo de una estrategia para facilitar los negocios que empieza desde el BOS,			1			Oportunidades que concluyen en ventas serán utilizadas como modelos

ACTIVIDAD PLANIFICADA	Progreso Hacia Resultados			METAS OBTENIDAS (ESTE TRIMESTRE)	METAS OBTENIDAS (acumulado)	INDICADORES DE MONITOREO Y EVALUACIÓN
	1 Trm	2 Trm	3 Trm			
identificación de compradores y proveedores, hasta ventas a mayoristas/supermercados.						por AGEXPORT y PFID para la realización de una estrategia a seguir en oportunidades futuras.
Diseminación de información acerca de las oportunidades de negocios y amenazas de las exportaciones de Guatemala a través de la AGEXPORT y de los seminarios y talleres del proyecto.		5	5			10 estudios serán publicados en la página de internet de AGEXPORT.
	10	5	5	Alrededor de 150 copias fueron distribuidas durante AGRITRADE de por lo menos 16 BOS realizados durante este trimestre.		20 versiones cortas de BOS serán enviadas a los agremiados de AGEXPORT y presentantes de las alianzas.
Viajes de investigación para recaudar información de negocios serán organizados por miembros de PFID y AGEXPORT para eventos específicos de comercio y a compradores potenciales.	1			Se visitó la empresa Wagenart Fruit a principios de febrero.		1 viaje a Holanda para visitar compradores.
	1			Dos miembros de PFID participaron en Fruit Logística, llevada a cabo del 2 al 6 de febrero, 2004.		1 viaje a Alemania al evento Fruit Logística.
		1				1 viaje para participar en el evento FMI en un equipo en conjunto PFID-BDU.
		2	1			3 viajes con compradores específicos de mercados nacionales, regionales e internacionales, en un equipo en conjunto AGEXPORT-BDU.

PARTE II

Proceso de enlace entre compradores potenciales y vendedores.

Este proceso de enlace será llevado a cabo mediante proveedores identificados con volúmenes y programas de cosecha **verificados** a partir de la fecha de firma del convenio de cooperación hasta el 30 de septiembre de 2004.

ACTIVIDAD PLANIFICADA	Progreso Hacia Resultados			METAS OBTENIDAS (ESTE TRIMESTRE)	METAS OBTENIDAS (acumulado)	INDICADORES DE MONITOREO Y EVALUACIÓN
	1 Trm	2 Trm	3 Trm			
Identificar proveedores de frutas y vegetales, con producción disponible a la venta, y asesorar sus necesidades de mercado.	5	5	5	Aj Ticonel Frutesca Popoyan Deida SA Aliar	5	15 proveedores con disponibilidad de frutas y vegetales frescos fueron identificados.
Identificar compradores potenciales para los productos disponibles para la venta de acuerdo al volumen del proveedor, producto, factibilidad logística y capacidad financiera.	5	3	2	Melissa's Wagenart Fruit	2	10 compradores potenciales fueron identificados.
Poner en contacto a los compradores con los proveedores a través de intercambio de comunicaciones verbales y escritas y envío de fotos del producto.	5	10	5	Se presentaron compradores a los siguientes proveedores: Aj Ticonel Popoyan, La Carreta	2	20 conversaciones telefónicas tripartitas son planificadas para poner en contacto a los compradores y proveedores. Se continuará con comunicaciones a través de correo electrónico e intercambio de los perfiles de cada compañía.

ACTIVIDAD PLANIFICADA	Progreso Hacia Resultados			METAS OBTENIDAS (ESTE TRIMESTRE)	METAS OBTENIDAS (acumulado)	INDICADORES DE MONITOREO Y EVALUACIÓN
	1 Trm	2 Trm	3 Trm			
Viaje a las instalaciones de los compradores potenciales para verificar la existencia de negocios, fortalecer la relación y asesorar las necesidades de los compradores a manera de establecer alianzas de negocios a largo plazo.	1	3	1	Se visitó: Wagenaar Gzn De Lier B.V., Rótterdam Holanda	2	5 visitas de PFID a instalaciones de compradores. Se elaborará un reporte por cada viaje y se compartirá con el personal de BDU en AGEXPORT.
Organizar reuniones con compradores cuando sea necesario, en Guatemala para que los compradores puedan ver las plantaciones y brindar asesoría en calidad y capacidad. El personal de la AGEXPORT BDU serán los anfitriones de los compradores que viajen con este propósito.	3	3	2	Se llevaron a cabo varias reuniones: Melissa's con Aj Ticonel y otros dos proveedores. Wagenaar Gzn De Lier B.V. con la Comisión de Productores de Aguacate de Guatemala, y con Agrícola Popoyan para asesorar en la producción de piña y en las instalaciones de empaque.	5	8 compradores visitarán Guatemala. Un informe de viaje de una página será escrito por cada comprador y se compartirá con el personal de AGEXPORT y PFID.
Organizar el envío de muestras a compradores potenciales dentro y fuera de la región para mostrar la calidad del producto.	2	6	2	No se enviaron muestras.	2	10 muestras de diferentes productos son enviados a diferentes lugares.

PARTE III

Ventas y Contratos de Negocios a Largo Plazo.

Las proyecciones de ventas a continuación son responsabilidad compartida entre la administración BDU y el Grupo de Alianzas Estratégicas a cargo de las actividades de la cadena de abastecimiento del Proyecto MLRD.

ACTIVIDAD PLANIFICADA	Progreso Hacia Resultados			METAS OBTENIDAS (ESTE TRIMESTRE)	METAS OBTENIDAS (acumulado)	INDICADORES DE MONITOREO Y EVALUACIÓN
	1 Trm	2 Trm	3 Trm			
Desarrollar una lista de agentes preferidos en los principales puertos de Estados Unidos y Europa.						2 agentes preferidos identificados en 4 puertos principales
Diseñar una estrategia de marca empezando por Guatemala para frutas y vegetales de Centro América						2 productos son identificados como productos potenciales para la estrategia de Mercado “branding”.
Se logran ventas entre proveedor y compradores locales, regionales y en el extranjero.	No hay ventas	2.0	4.5		0.0	10 contratos de negocios a largo plazo son generados por este proyecto.